



Centro Gestión Tecnológica de Servicios

LISTA DE CHEQUEO

1. DATOS GENERALES

PROGRAMA(S) DE FORMACIÓN:

FICHA:

EVIDENCIA DE APRENDIZAJE:

Informe escrito sobre el desarrollo de la idea de negocios (Modelo Lean Canvas) de acuerdo con el sector productivo del programa de formación.

RESULTADO(S) DE APRENDIZAJE:

- Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

2. LISTA DE VALORACIÓN

No.	APRENDICES	EVIDENCIAS															Observaciones
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
15																	

Concepto: Aprobado: A Aún No Cumple: AC

3. INDICADORES

Sobre el contenido de la propuesta

1. El modelo de negocio LEAN CANVAS está elaborado de acuerdo a la metodología indicada en la guía de aprendizaje
2. En el modelo de negocio se identifica el segmento de clientes y se define los adaptadores tempranos al cual estará dirigida la proposición única de valor
3. En el modelo de negocio los tres problemas están definidos de manera clara y precisa y se enuncian las alternativas de solución que los clientes están dando de acuerdo a su realidad actual
4. La proposición única de valor es innovadora, cumple con las necesidades del segmento de clientes y menciona con claridad su alto nivel de concepto teniendo en cuenta: producto, beneficio y valor diferencial
5. Las soluciones ofertadas están definidas de manera clara y precisa conforme a las características del producto o servicio y responden a los problemas del cliente
6. Los canales de distribución y comunicación responden a las necesidades del segmento de clientes y proposición única de valor.
7. La fuente de ingresos se determina según la proposición única de valor (transacciones, servicios, licenciamientos, alquiler, pauta publicitaria, entre otros).
8. La estructura de costos está fundamentada en el listado de los costos más significativos del modelo de negocio, fundamentalmente recursos, actividades y red de aliados así como la relación con los demás bloques del modelo de negocio LEAN CANVAS.
9. Las métricas clave están definidas y son pertinentes al modelo de negocios
10. La Ventaja Competitiva permite identificar que hay una diferencia en el modelo de negocio de acuerdo a las exigencias del mercado

Indicadores sobre la socialización de la propuesta en plenaria y presentación Final

11. Participa activamente en la socialización ante el grupo según metodología propuesta por el instructor
12. Realiza sustentaciones acorde a los temas asignados utilizando adecuadamente las herramientas de comunicación propuestas
13. Sustenta asertadamente a las proposiciones que se le formulan en relación con su desarrollo de negocio
14. La presentación física del LIENZO CANVAS como apoyo, según las recomendaciones y desarrollo metodológico, es adecuada.
15. Utiliza un adecuado lenguaje gestual y verbal, según la metodología/ herramientas AIDA y ELEVATOR PITCH